GUÍA PARA EMPRENDER

Paso a paso, todo lo que necesitas saber para desarrollar proyectos de inversión y bajar recursos a fondo perdido en México.



Irving N. Jiménez Torres
Marco A. Gasca Palacios
Braulio Rivera Domínguez

GUÍA PARA EMPRENDER

Paso a paso, todo lo que necesitas saber para desarrollar proyectos de inversión y obtener financiamento o bajar recursos a fondo perdido en México.



Índice

Introducción

01 Plan nacional de desarrollo
02 Sectores estratégicos
03 Programas de apoyo
04 Aspectos básicos y normativos de las convocatorias
05 Estructura del proyecto
Presentación de la empresa
Antecedentes
Misión
Visión
Valores
Perfil de los socios
Presentación del proyecto
Nombre del proyecto
Objetivos
Metas e impactos
Justificación del proyecto
Análisis del mercado
Segmentación del mercado
Tamaño y valor del mercado
Viabilidad del mercado
Estacionalidad
Estrategia Comercial
Análisis de Negocio
Alineación al plan nacional de desarrollo.
Modelo de negocio
Alianzas Estratégicas
Experiencia en el sector
Análisis situacional
Análisis Técnico
Innovación
Productos o servicios
Análisis organizacional
Perfiles de puesto
Estrategia de operación
Lineamientos de ejecución
Recursos Necesarios
Productos y costos
Análisis Financiero
Inversión requerida
Rubros y aportaciones
Costos y precios
Gastos fijos
Estado de resultados
Flujo de efectivo
Indicadores
Cronograma de ejecución
06 Procedimientos de aplicación INADEM
07 Convocatorias 2016



Introducción

En México el 90% de las empresas mueren en sus primeros 5 años de vida, si a esto aunamos que la filosofía para desarrollar empresas de alto impacto se encuentra en su etapa más verde, es casi seguro que las empresas que solicitan apoyos para crecer o emprender no los obtengan.

En estudios realizados la mentalidad de los empresarios y emprendedores está esperanzada a obtener recursos a fondo perdido para poder iniciar, sin embargo no tienen claro ni el objetivo ni lo que implica obtener dichos apoyos, esto debido a que las entidades responsables no han dado a conocer una estrategia para el fomento a la inversión y promoción de proyectos de alto impacto.

Guia para Emprender, tiene el objetivo de dar a conocer a los empresarios y emprendedores los requerimientos necesarios para desarrollar proyectos de inversión con altos puntajes que sean capaces de obtener financiamiento o acceder a los recursos a fondo perdido que la secretaría de economía pone a la disposición de la ciudadanía.

Inventia es una aceleradora de negocios que apoya en la creación e impulso de empresas apostando por generar un alto contenido de innovación, de 2013 a la fecha en hemos logrado colocar cerca de $3.5 millones para proyectos emprendedores utilizando la metodología que hemos decidido compartir.

Estamos convencidos de que esta guía servirá para marcar una línea de cambio hacia la formalidad de las empresas, con la certeza de que los recursos serán asignados pertientemente a proyectos que puedan cambiar la situación de nuestro país, hacia un futuro más productivo, con más y mejores empresas.



01 *Plan nacional de desarrollo*

El Plan Nacional de Desarrollo, menciona en el cuarto eje de desarrollo "México Próspero", en el tópico "Fomento económico, política sectorial y regional", que resulta indispensable que el Gobierno de la República impulse, al igual que lo hacen las economías más competitivas a nivel mundial, a los sectores con alto potencial de crecimiento y generación de empleos.

Una nueva y moderna política de fomento económico debe enfocarse en aquellos sectores estratégicos que tienen una alta capacidad para generar empleo, competir exitosamente en el exterior, democratizar la productividad entre sectores económicos y regiones geográficas, y generar alto valor a través de su integración con cadenas productivas locales.

Resulta indiscutible que la política orientada a apoyar a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas MIPYMES productivas y formales y, por supuesto, a los emprendedores, debe ser pieza angular de la agenda de gobierno, a fin de consolidarla como palanca estratégica del desarrollo nacional y de generación de bienestar para los mexicanos.

Para que México despunte se deberán destinar más recursos hacia el desarrollo empresarial.

Por otra parte, integrar a todas las regiones del país con mercados nacionales e internacionales es fundamental para que las empresas y actividades productivas puedan expandirse en todo el territorio.

Se debe facilitar un proceso de cambio estructural ordenado que permita el crecimiento de actividades de alto valor agregado, al mismo tiempo que se apoya la transformación productiva de los sectores tradicionales de la economía.

Por esta razón, a continuación haremos cita textual de los objetivos, estrategias y líneas de acción que se toman como base para alinear, en este caso y a manera de ejemplificar, el presente libro. Este ejercicio deberá replicarse en el proyecto, dependiendo de su naturaleza y de las líneas de acción que suponga.

Objetivo 4.8. Desarrollar los sectores estratégicos del país.

Estrategia 4.8.1. Reactivar una política de fomento económico enfocada en incrementar la productividad de los sectores dinámicos y tradicionales de la economía mexicana, de manera regional y sectorialmente equilibrada.

Línea de acción

• Implementar una política de fomento económico que contemple el diseño y desarrollo de agendas sectoriales y regionales, el desarrollo de capital humano innovador, el impulso de sectores estratégicos de alto valor, el desarrollo y la promoción de cadenas de valor en sectores estratégicos y el apoyo a la innovación y el desarrollo tecnológico.

• Articular, bajo una óptica transversal, sectorial y/o regional, el diseño, ejecución y seguimiento de proyectos orientados a fortalecer la competitividad del país, por parte de los tres órdenes de gobierno, iniciativa privada y otros sectores de la sociedad.

Estrategia 4.8.4. Impulsar a los emprendedores y fortalecer a las micro, pequeñas y medianas empresas.

Líneas de acción.

• Apoyar la inserción exitosa de las micro, pequeñas y medianas empresas a las cadenas de valor de los sectores estratégicos de mayor dinamismo, con más potencial de crecimiento y generación de empleo, de común acuerdo con los gobiernos de las entidades federativas del país.
• Impulsar la actividad emprendedora mediante la generación de un entorno educativo, de financiamiento, protección legal y competencia adecuados.
• Diseñar e implementar un sistema de información, seguimiento, evaluación y difusión del impacto de emprendedores y micro, pequeñas y medianas empresas.
• Impulsar programas que desarrollen capacidades intensivas en tecnologías de la información y la comunicación, así como la innovación para promover la creación de ecosistemas de alto valor agregado de las micro, pequeñas y medianas empresas.



• Mejorar los servicios de asesoría técnica para generar una cultura empresarial.
• Facilitar el acceso a financiamiento y capital para emprendedores y micro, pequeñas y medianas empresas.
• Crear vocaciones emprendedoras desde temprana edad para aumentar la masa crítica de emprendedores.
• Apoyar el escalamiento empresarial de las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas.
• Incrementar la participación de micro, pequeñas y medianas empresas en encadenamientos productivos, así como su capacidad exportadora.
• Fomentar los proyectos de los emprendedores sociales, verdes y de alto impacto.
• Impulsar la creación de ocupaciones a través del desarrollo de proyectos de emprendedores.
• Fomentar la creación y sostenibilidad de las empresas pequeñas formales.



02 *Sectores Estratégicos*

Son aquellos que cuentan con oportunidades de desarrollo y consolidación y brindan un aprovechamiento actual. Además mantienen potencialidades de crecimiento sustentable en el largo plazo.

El Instituto Nacional del Emprendedor, según un estudio realizado por el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey, determina que en México existen diferentes sectores clave, que se refieren a una madurez y desarrollo económico fuertes y cataloga también sectores futuros, donde se proyecta un crecimiento de las inversiones. A continuación se hace referencia a éstos sectores estratégicos:

DEFINICIONES

Calidad del empleo Se refiere al pago en promedio que recibe un trabajador en esta industria o sector. Se obtiene de la remuneración por el empleo entre el número de empleos totales (Empleo).

VACB (Valor agregado censal bruto) Es el valor agregado que se le da a los insumos o productos primarios, para transformarlos en productos finales. Se esperaría que bienes con mayores procesos de transformación antuvieran mayores niveles de VACB.

Empleo (Personal Ocupado) Es la cantidad de personas de 12 y más años que se encuentran laborando. Sectores con mayor cantidad de personal ocupado tendrán a ser más intensivos en mano de obra.

Productividad Es un indicador que mide la efectividad con la que un trabajador obtiene un producto.

Remuneraciones Son los pagos tanto ordinarios como extraordinarios, en dinero o en especie antes de cualquier deducción.





Cluster	Calidad del Empleo	VACB	Empleo	Productividad	Remuneraciones
Servicios financieros especializados	101	72,959,982	490,995	149	49,554,588
Turístico	84	4,908,987	63,501	77	5,319,098

Estado de México

Sectores Clave

Agroindustrial

Productos químicos

Automotriz

Mineria

Textil

Cluster	Calidad del Empleo	VACB	Empleo	Productividad	Remuneraciones
Automotriz	109	28,917,332	64,587	448	7,053,528
Textil	109	28,917,332	64,587	448	7,053,528
Agroindustrial	56	44,338,125	102,415	433	5,712,044
Mineria	37	7,419,166	53,026	140	1,976,887
Productos químicos	123	42,652,866	79,088	539	9,721,347

Sectores Futuros

Turístico

Logística

Equipo y servicio aeroespacial

Servicios de investigación



Puebla

Sectores Clave

Automotriz | Textil | Metalmecánica

Cluster	Calidad del Empleo	VACB	Empleo	Productividad	Remuneraciones
Automotriz	146	33,443,337	46,196	724	6,722,044
Metalmecánico	100	1,003,996	3,968	253	396,247
Textil	34	3,755,025	52,211	72	1,772,253

Sectores Futuros

Agroindustrial | Turístico | Metalmecánica | Servicios médicos | Tecnología de la información



Cluster	Calidad del Empleo	VACB	Empleo	Productividad	Remuneraciones
Turístico	134	8,081,240	5,865	1,378	785,008
Metalmecánica	30	6,338,582	12,155	521	365,173
Agroindustrial	9	129,977	4,426	29	40,646





Jalisco

Sectores Clave


Diseño y moda


Gourmet


Turismo médico



Automotriz y autopartes


ndustria electrónica

Cluster	Calidad del Empleo	VACB	Empleo	Productividad	Remuneraciones
Automotriz	75	7,058,579	23,627	299	1,779,677
Gourmet	73	47,529,008	93,092	511	6,799,090
Electrónicos	38	14,255,392	87,604	163	3,331,717
Moda	35	2,020,017	23,660	85	835,905
Turismo médico	33	2,067,792	27,850	74	919,758

Sectores Futuros


Energias alternativas


Tecnología de la información


Muebles y decoración


Logística


Industria creativa


Biotecnología


Industria cultural



Equipo y servicio aeroespacial



Chiapas

Sectores Clave


Agroindustrial


Turístico

Cluster	Calidad del Empleo	VACB	Empleo	Productividad	Remuneraciones
Agroindustrial	33	2,553,562	19,935	128	656,772
Turístico	8	566,752	15,250	37	120,991

Sectores Futuros


Productos para construcción


Texti y confección


Energia renovable

Morelos

Sectores Clave

Servicios de investigación · Agroindustrial · Automotriz · Turístico

Cluster	Calidad del Empleo	VACB	Empleo	Productividad	Remuneraciones
Automotriz	170	4,261,836	6,244	683	1,059,238
Servicios de investigación	42	608,651	5,666	107	239,342
Agroindustrial	39	1,643,749	14,568	113	564,304
Turístico	14	391,104	9,780	40	132,272

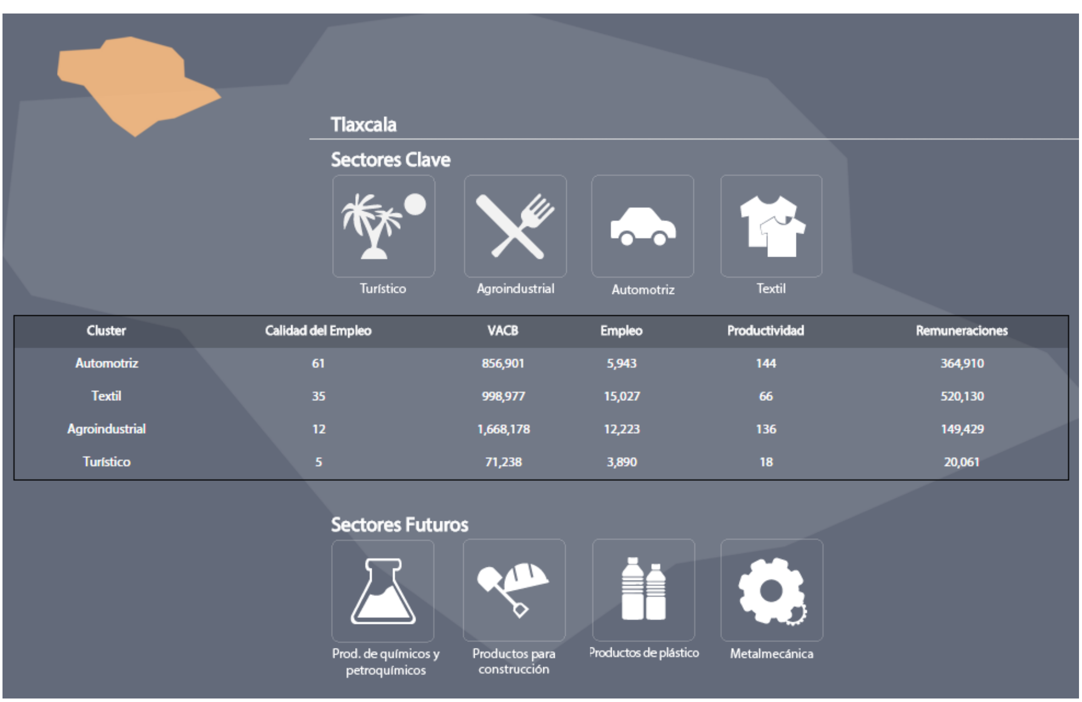
Sectores Futuros

Farmaceuticos y cosméticos · Tecnología de la información



Cluster	Calidad del Empleo	VACB	Empleo	Productividad	Remuneraciones
Productos para la construcción	134	3,918,072	4,917	797	659,362
Automotriz	91	37,975,707	72,874	521	6,644,521
Maquinaria y equipo	66	3,291,173	9,876	333	649,712
Agroindustrial	44	7,119,896	18,301	389	814,109





Cluster	Calidad del Empleo	VACB	Empleo	Productividad	Remuneraciones
Automotriz	61	856,901	5,943	144	364,910
Textil	35	998,977	15,027	66	520,130
Agroindustrial	12	1,668,178	12,223	136	149,429
Turístico	5	71,238	3,890	18	20,061



Cluster	Calidad del Empleo	VACB	Empleo	Productividad	Remuneraciones
Agroindustrial	44	12,950,126	36,736	353	1,625,475
Automotriz	89	14,461,815	25,134	575	2,225,971
Productos químicos	92	12,318,919	23,933	515	2,203,756
Cuero-calzado proveduría	28	1,468,391	22,983	64	643,362



Campeche

Sectores Clave

Apoyo a negocios · Logística · Agroindustrial · Turístico

Cluster	Calidad del Empleo	VACB	Empleo	Productividad	Remuneraciones
Apoyo a los negocios	116	2,589,796	14,680	176	1,708,847
Logístico	42	147,134	1,630	90	67,786
Agroindustrial	20	479,872	5,099	94	103,000
Turístico	14	117,628	3,040	39	44,004

Sectores Futuros

Texti y confección · Servicios de investigación



Tabasco

Sectores Clave

Agroindustrial · Apoyo a negocios

Cluster	Calidad del Empleo	VACB	Empleo	Productividad	Remuneraciones
Apoyo a los negocios	70	754,698	9,773	77	679,814
Agroindustrial	65	3,158,166	11,137	284	726,744

Sectores Futuros

Energia renovable · Metalmecánica · Turístico





Cluster	Calidad del Empleo	VACB	Empleo	Productividad	Remuneraciones
Logística	53	762,087	6,839	111	360,764
Agroindustrial	33	2,723,724	30,611	89	1,014,331
Turístico	11	581,470	15,157	38	162,254

Sectores Futuros

Textil

Metalmecánica

Productos para construcción

Nayarit

Sectores Clave

Agroindustrial

Turístico

Cluster	Calidad del Empleo	VACB	Empleo	Productividad	Remuneraciones
Agroindustrial	49	1,344,587	8,367	161	413,468
Turístico	16	252,234	5,659	45	89,663

Sectores Futuros

Logística

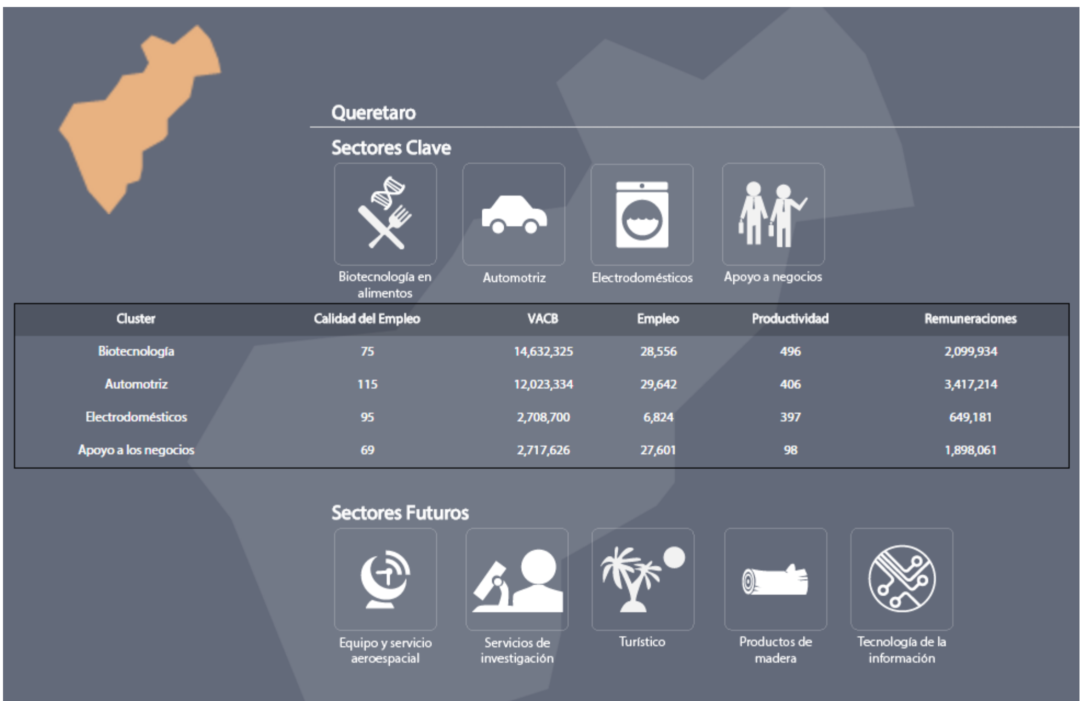
Servicios médicos

Farmaceuticos y cosméticos

Servicios de

Metalmecánica





Cluster	Calidad del Empleo	VACB	Empleo	Productividad	Remuneraciones
Biotecnología	75	14,632,325	28,556	496	2,099,934
Automotriz	115	12,023,334	29,642	406	3,417,214
Electrodomésticos	95	2,708,700	6,824	397	649,181
Apoyo a los negocios	69	2,717,626	27,601	98	1,898,061



Cluster	Calidad del Empleo	VACB	Empleo	Productividad	Remuneraciones
Logística	70	510,536	2,259	226	157,786
Agroindustrial	37	526,478	4,598	115	168,658





Veracruz

Sectores Clave

Cluster	Calidad del Empleo	VACB	Empleo	Productividad	Remuneraciones
Productos químicos	331	57,958,942	19,372	2,992	6,415,767
Agroindustrial	58	17,219,926	56,157	307	3,261,089
Metalmecánica	34	323,576	845	383	28,715

Sectores Futuros

Tamaulipas

Sectores Clave

Prod. de químicos y petroquímicos

Automotriz

Maquinaria y equipo

Electrónicos

Cluster	Calidad del Empleo	VACB	Empleo	Productividad	Remuneraciones
Electrónicos	124	25,055,375	125,021	200	15,505,390
Automotriz	108	11,401,787	58,872	194	6,368,240
Maquinaria y equipo	95	7,896,894	22,211	356	2,119,805
Productos químicos	93	12,217,471	13,964	875	1,300,397

Sectores Futuros

Servicios de investigación

Turístico

Agroindustrial

Equipo médico

Tecnología de la información

Energia renovable

Logística

Equipo y servicio aeroespacial





Cluster	Calidad del Empleo	VACB	Empleo	Productividad	Remuneraciones
Logístico	54	1,476,848	5,499	269	299,458
Turístico	16	598,286	9,963	60	158,495



Cluster	Calidad del Empleo	VACB	Empleo	Productividad	Remuneraciones
Apoyo a los negocios	76	3,874,342	31,779	122	2,412,274
Turístico	29	1,801,949	12,646	142	372,733



San Luis Potosi

Sectores Clave

Maquinaria y equipo
Productos para construcción
Metalmecánica
Agroindustrial
Logística
Turismo médico
Automotriz

Cluster	Calidad del Empleo	VACB	Empleo	Productividad	Remuneraciones
Metalmecánica	95	2,645,811	3,329	795	315,462
Automotriz	85	8,500,918	30,133	282	2,547,788
Logística	77	828,606	4,081	203	315,808
Agroindustrial	57	6,468,682	21,044	307	1,199,477
Productos para la construcción	57	7,924,049	20,219	392	1,148,495
Maquinaria y equipo	43	542,250	3,476	156	147,804
Turístico médico	12	306,088	8,578	36	104,707

Sectores Futuros

Electrodomésticos
Turístico
Equipo y servicio aeroespacial



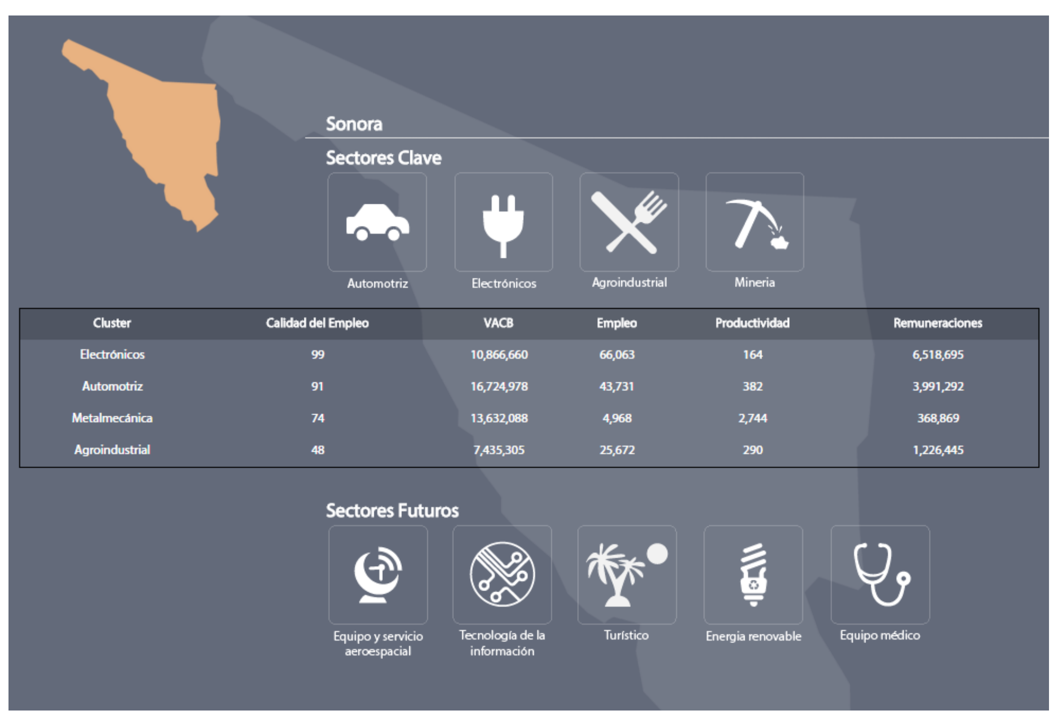
Guerrero

Sectores Clave

Agroipecuario y pesca
Turístico

Cluster	Calidad del Empleo	VACB	Empleo	Productividad	Remuneraciones
Agropecuario y pesca	14	1,346,265	18,359	73	265,421
Turístico	16	670,096	13,502	50	215,268





Cluster	Calidad del Empleo	VACB	Empleo	Productividad	Remuneraciones
Electrónicos	99	10,866,660	66,063	164	6,518,695
Automotriz	91	16,724,978	43,731	382	3,991,292
Metalmecánica	74	13,632,088	4,968	2,744	368,869
Agroindustrial	48	7,435,305	25,672	290	1,226,445



Cluster	Calidad del Empleo	VACB	Empleo	Productividad	Remuneraciones
Agroindustrial	56	4,402,687	20,544	214	1,140,736
Industria Naval	51	1,225,189	10,544	116	541,359
Turístico	13	688,933	13,327	52	166,948





Coahuila

Sectores Clave


Automotriz


Agroindustrial


Metalmecánica


Maquinaria y equipo

Cluster	Calidad del Empleo	VACB	Empleo	Productividad	Remuneraciones
Metalmecánica	134	3,918,072	4,917	797	659,362
Automotriz	91	37,975,707	72,874	521	6,644,521
Maquinaria y equipo	66	3,291,173	9,876	333	649,712
Agroindustrial	44	7,119,896	18,301	389	814,109

Sectores Futuros


Logística


Tecnología de la información


Equipo y servicio aeroespacial



Chihuahua

Sectores Clave



Automotriz


Productos para construcción


Metalmecánica


Agroindustrial


Electrónicos


Maquinaria y equipo

Cluster	Calidad del Empleo	VACB	Empleo	Productividad	Remuneraciones
Electrónicos	115	41,073,213	216,729	190	24,820,779
Productos para la construcción	107	24,362,983	107,304	277	11,452,343
Automotriz	103	27,009,411	131,117	206	13,526,424
Metalmecánica	95	3,891,732	6,497	599	617,613
Maquinaria y Equipo	93	5,298,830	28,583	185	2,653,603
Agroindustrial	73	5,976,846	20,454	292	1,501,575

Sectores Futuros


Electrodomésticos


Servicios de


Turístico


Equipo y servicio aeroespacial


Productos de madera



Baja California

Sectores Clave

Maquinaria y equipo · Productos para construcción · Metalmecánica · Electrodomésticos · Automotriz · Electrónicos · Agroindustrial

Cluster	Calidad del Empleo	VACB	Empleo	Productividad	Remuneraciones
Automotriz	142	8,070,442	22,993	351	3,256,446
Electrónicos	126	24,408,391	152,622	160	19,167,450
Electrodomésticos	111	894,421	3,400	263	378,052
Productos para la construcción	108	18,036,191	99,698	181	10,798,632
Maquinaria y equipo	93	10,008,831	45,625	219	4,261,318
Agroindustrial	71	6,618,471	18,309	361	1,308,346
Metalmecánica	28	93,575	810	116	22,691

Sectores Futuros

Tecnología de la información · Equipo y servicio aeroespacial · Cinematografico · Logística · Turístico



Cluster	Calidad del Empleo	VACB	Empleo	Productividad	Remuneraciones
Apoyo a los negocios	96	1,204,763	9,402	128	899,634
Logístico	73	748,004	2,791	268	202,482
Turístico	44	962,389	5,606	180	244 095
Agroindustrial	63	730,156	4,067	172	256,916



Nuevo Leon

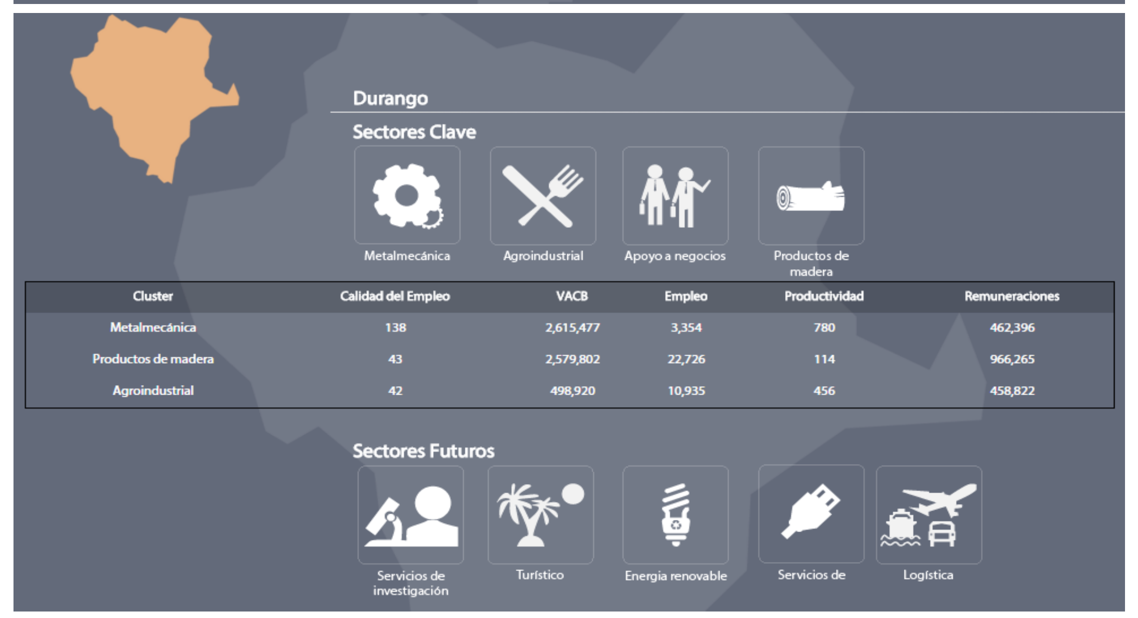
Sectores Clave

Productos para construcción
Automotriz
Maquinaria y equipo
Electrodomésticos y Prod. electrónicos

Cluster	Calidad del Empleo	VACB	Empleo	Productividad	Remuneraciones
Maquinaria y equipo	123	13,058,450	26,393	495	3,245,421
Automotriz	103	24,457,410	62,300	393	6,438,404
Productos para la construcción	89	26,530,456	82,887	320	7,372,744
Electrónicos	88	12,192,421	52,390	233	4,620,899

Sectores Futuros

Equipo médico
Servicios médicos
Tecnología de la información
Logística
Servicios de investigación
Aeroespacial



Durango

Sectores Clave

Metalmecánica
Agroindustrial
Apoyo a negocios
Productos de madera

Cluster	Calidad del Empleo	VACB	Empleo	Productividad	Remuneraciones
Metalmecánica	138	2,615,477	3,354	780	462,396
Productos de madera	43	2,579,802	22,726	114	966,265
Agroindustrial	42	498,920	10,935	456	458,822

Sectores Futuros

Servicios de investigación
Turístico
Energia renovable
Servicios de
Logística



Hidalgo

Sectores Clave

Agroindustrial

Productos químicos

Productos para construcción

Cluster	Calidad del Empleo	VACB	Empleo	Productividad	Remuneraciones
Productos para la construcción	87	8,376,777	12,077	694	1,045,512
Metalmecánica	42	361,673	4,027	90	167,127
Agroindustrial	33	3,356,569	17,798	189	590,885
Turístico	9	314,810	7,659	41	68,870

Sectores Futuros

Energia renovable

Texti y confección

Logística

Servicios financieros especializados

Productos para construcción



03 *Programas de apoyo*

En México existen diferentes apoyos para capacitación especializada, consultoría, certificaciones, diseño e innovación, transferencia de tecnología, comercialización, infraestructura productiva, equipamiento, entre muchas otras. Estos apoyos pueden ser por parte de instituciones gubernamentales, privadas o mixtas. A continuación te enlistamos algunos programas y organizaciones que brindan apoyo para el desarrollo empresarial.

APOYOS A FONDO PERDIDO

Fondo Nacional Emprendedor (FNE) Es un Fondo que tiene como objeto incentivar el crecimiento económico nacional, regional y sectorial, mediante el fomento a la productividad e innovación en las micro, pequeñas y medianas empresas ubicadas en sectores estratégicos, que impulse el fortalecimiento ordenado, planificado y sistemático del emprendimiento y del desarrollo empresarial en todo el territorio nacional, así como la consolidación de una economía innovadora, dinámica y competitiva.

Secretarías de desarrollo económico (SEDECO) La Secretaría de Desarrollo Económico, se encarga de promover el desarrollo económico sostenido, generando un contexto propicio para la competitividad e innovación en los sectores productivos, mediante el impulso de la inversión e infraestructura, así como una nueva cultura empresarial, potenciando la diversidad y vocación de cada región en condiciones de sustentabilidad para beneficio de las familias mexicanas.











CRÉDITOS PÚBLICOS

Fideicomisos Públicos de Fomento Los fideicomisos públicos constituidos por el Gobierno Federal para el fomento económico que realizan actividades financieras cuyo objeto o finalidad principal sea la realización habitual y profesional de operaciones de crédito, incluyendo la asunción de obligaciones por cuenta de terceros, también forman parte del Sistema Bancario Mexicano y son publicados anualmente por la Procuraduría Fiscal de la Federación en el Diario Oficial de la Federación.

EN NACIONAL FINANCIERA CUENTAN CON DIVERSOS PROGRAMAS PARA OBTENER CRÉDITOS A TASAS DE INTERÉS MUY BAJAS.

FONDOS DE CAPITAL PRIVADO

Los fondos de capital privado en general son empresas gestionadas por administradores dedicados a invertir recursos de terceros (individuos, familias o inversores institucionales, como fondos de pensión o bancos de desarrollo) en compañías privadas donde detectan un alto potencial de crecimiento y, por lo tanto, un enorme retorno para su inversión en el largo plazo. Para acelerar el desarrollo de los negocios a los que financian, pueden involucrarse en las áreas financieras, administrativas, operativas e institucionales.

Capital Semilla es capital utilizado para la creación y arranque de nuevas empresas

Capital emprendedor El capital emprendedor, también llamado capital de riesgo, es un mecanismo de financiamiento utilizado frecuentemente por emprendedores innovadores con alto potencial de crecimiento para acelerar el desarrollo de su negocio.

PUEDES ACERCARTE A ANGELES INVERSIONISTAS O DIRECTAMENTE A FONDOS PRIVADOS QUE SON PARTE DE AMEXCAP PARA FINANCIAR TUS PROYECTOS.



INCUBADORAS DE EMPRESAS

Una incubadora de empresas es un centro de atención a emprendedores en donde te orientan y asesoran para que hagas realidad tu idea de negocio. En una incubadora te ayudan a preparar tu plan de negocio y te acompañan en el proceso de creación de tu empresa, proporcionándote consultoría en las diversas áreas que necesitas manejar al ser empresario: mercadotecnia, contabilidad, diseño gráfico e industrial.

Existen 3 tipos de incubadoras de empresas a continuación te explicamos las características y funciones de cada una de ellas.

Incubadoras tradicionales Apoya la creación de empresas en sectores tradicionales, cuyos requerimientos de infraestructura física, tecnológica y mecanismos de operación son básicos. Su tiempo de incubación generalmente es de tres meses. Por ejemplo: restaurantes, papelerías, lavanderías, distribuidoras, comercializadoras, joyería, abarrotes y consultorías, entre otros.

"La gran apuesta a futuro debe ser hacia la creación de empresas innovadoras."

Incubadoras de tecnología intermedia Apoya la constitución de empresas cuyos requerimientos de infraestructura física y tecnológica y mecanismos de operación son semi-especializados e incorporan elementos de innovación. El tiempo de incubación aproximado en estos centros es de 12 meses. Por ejemplo: desarrollo de redes simples, aplicaciones web, tecnología simple para el sector alimentos, telecomunicaciones y software semi-especializados.

Incubadoras de empresas de alta tecnología Apoya la constitución de empresas en sectores avanzados, tales como Tecnologías de la Información y Comunicación, microelectrónica, sistemas micro-electromecánicos (MEM'S), biotecnología, alimentos y farmacéutico, entre otros.

Una incubadora no es financiamiento, sino la oportunidad de entrenarte para enfrentar la vida empresarial de manera más sólida y estructurada a través de la capacitación y consultoría especializadas.

ACELERADORAS DE EMPRESAS

Los programas de aceleradoras fueron creados para apoyar a las denominadas empresas "gacela", aquellas que tienen por lo menos dos años de operación, que ofrecen productos o servicios innovadores que las distinguen en el mercado, que tienen tasas de crecimiento del 15-20% anual y que destacan por un buen liderazgo. Se les ofrece la aceleración para que puedan potenciar su crecimiento, para que se consoliden y para que puedan crear más empleos.

Hoy en día existe una red de aceleradoras de empresas avaladas por el Instituto Nacional del Emprendedor.



"Crear empresas innovadoras y de alto impacto es la clave para transformar la situación económica y social de México."

04 *Aspectos básicos y normativos*

Es de suma importancia que al presentar proyectos a las diferentes convocatorias disponibles tengas en cuenta aquellos requerimientos básicos para poder participar y acceder a los fondos disponibles sin que al final sea un esfuerzo fallido.

Antes de comenzar es muy importante que tengas claro que el acceder a recursos a fondo perdido a través de las convocatorias deberás de tener un proyecto que genere beneficios económicos con objetivos muy claros, metas e impactos; además al participar en estos programas deberás de comprobar al 100% el uso del recurso otorgado únicamente en los rubros indicados en el proyecto.

Como lo explicamos anteriormente existen diferentes organismos públicos y privados que otorgan apoyos económicos a las empresas para impulsar su crecimiento o formación, el objetivo de estos apoyos es integrar a nuevas empresas en la formalidad para poder crear empleos de calidad y mejorar las condiciones de vida de las familias mexicanas.

Para poder acceder a las convocatorias es importante que cuentes con la siguiente información:

- Proyecto claro que demuestre su viabili dad y los beneficios que aportará a la economía.
- Tener un presupuesto maestro.
- Presentar un cronograma de aplicación de los recursos solicitados.
- Inscripción al Registro Federal de Con tribuyentes.
- Cédula de Identificación Fiscal (RFC)
- Firma electrónica avanzada (FIEL)
- Inscripción en la plataforma de la con vocatoria a la que se desea aplicar.
- Completar al 100% los entregables.

> ***“Acceder a fondo perdido, requiere un proyecto viable y total claridad al comprobar el uso de los recursos.”***

TIP
TU TRÁMITE DE LA FIEL LO PUEDES HACER POR INTERNET Y AGENDAR UNA CITA PARA EVITAR FILAS



05 *Estructura del proyecto*

Un plan de negocios funcional, requiere que sea diseñado a la medida del negocio. A continuación se plantea un esquema de diseño del plan de negocios, para generar un documento donde se establecerán todos los cursos de acción convenientes para el logro de los objetivos que plantea el proyecto. Para alcanzar dicho fin, es necesario realizar un ejercicio ordenado de investigación con soporte documentado, que culmine en un documento base con toda la información necesaria que permita mantener control de todas las actividades planeadas.

Es importante considerar que al realizar tu proyecto este no exceda de 30 cuartillas, por lo que te recomendamos aprovechar el espacio al máximo utilizando gráficos y diagramas que te ayuden a explicar todo con mayor claridad

BLOQUE 1: PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA

ANTECEDENTES

Se representa la historia o problemática encontrada, que da inicio al emprendimiento, así como las bases filosóficas de la empresa, y dará solidez en la toma de decisiones durante la operación.

MISIÓN

Es la razón de ser de la empresa. Se debe describir con precisión la importancia que despierta el proyecto dentro del mercado meta al cual se dirige, y la necesidad fundamental que atenderá. Tiene un carácter teórico. Esto significa, que forma parte de los cimientos filosóficos y fundamentales de la empresa. Por lo tanto, a partir de la misión se fundamentarán las políticas y lineamientos con los que la empresa funcionará.

TIP #1
ESTE APARTADO NO DEBERA DE TENER MÁS DE 2 CUARTILLAS

VISIÓN

Es la proyección de crecimiento que se tiene de la empresa a mediano y/o largo plazo. Se recomienda mediano plazo, para una vez cumplido éste periodo, tener oportunidad de replantear la visión con metas más ambiciosas, y ajustar la realidad de la empresa y su entorno.

VALORES

Los valores son cualidades positivas para desarrollar una determinada actividad, particularmente las empresariales, que en su conjunto definen el actuar ético de la organización en su medio externo e interno.



PERFIL DE LOS SOCIOS

Éste apartado sirve para generar confianza en los clientes, en la medida que los socios y el equipo de trabajo, muestren su perfil y experiencia en el servicio / producto que la empresa en su conjunto ofrece.

NOMBRE	ESTUDIOS	OCUPACIÓN	EXPERIENCIA PROFESIONAL	EXPERIENCIA EN EL SECTOR
Socio 1	Ing.			
Socio 2	Lic.			

BLOQUE 2: PRESENTACIÓN DEL PROYECTO

NOMBRE DEL PROYECTO

Es la parte más importante del documento, ya que se deberá de dar a entender de manera muy clara la convocatoria a la que aplica y el objetivo general del proyecto. *Ej: Proyecto Integral para el escalamiento productivo de la Empresa Tecnologías y Asesorías Alimentarias S.A. de C.V. bajo la obtención de la Certificación en FSC 22000 Inocuidad y Seguridad Alimentaria.*

TIP #2
EL NOMBRE DEL PROYECTO DEBERÁ DE ENGLOBAR LA CONVOCATORIA A LA QUE APLICA Y EL OBJETIVO GENERAL DEL PROYECTO

OBJETIVO GENERAL

Es una definición de cómo el proyecto contribuirá a la solución del problema identificado en el largo plazo. Se puede entender como la modificación permanente del entorno, que se desea lograr con la ejecución del proyecto. *Ej: Contribuir en la reducción de la contaminación en la Ciudad de México mediante la implementación de un sistema de recolección de botellas de pet que permita la participación de los ciudadanos en los esfuerzos contra el cambio climático.*

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Son los impactos directos que se buscan lograr como resultado de la utilización de los componentes producidos por el proyecto. Son los cambios de comportamiento de personas y/o instituciones que se esperan una vez ejecutado el proyecto. *Ej: Ofrecer formación empresarial: Brindar opciones de capacitación a los emprendedores afiliados al centro.*

> ***“Es de suma importancia que todo lo que desarrolles de aqui en adelante sea planteado específicamente para el proyecto que presentas”***

METAS Y RESULTADOS ESPERADOS

Las metas son estándares cuantitativos y medibles, con los que la empresa evaluará continuamente los avances de crecimiento y desarrollo. Éstas deben describir los valores a alcanzar en función de los objetivos específicos.

META	¿CUÁNTO?	¿CÓMO?	¿PARA QUÉ?
Incremento en la productividad de las empresas	15%	Instalando software de control de calidad y procesos.	Al contar con este tipo de equipo la empresa puede optimizar costos y mejorar la productividad.

JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO

La justificación del proyecto supone una investigación de datos numéricos, estadísticos, geográficos y sociales que soporten la necesidad que la empresa atenderá a través de los servicios, productos y el valor agregado que pretende ofrecer. Se recomienda una síntesis de toda la documentación estadística, en una redacción de una cuartilla, concentrando toda la información numérica, que será de utilidad a la hora de tomar decisiones.

TIP #3
UTILIZA INFOGRAFÍAS Y GRÁFICOS PARA UBICAR TODA LA INFORMACIÓN IMPORTANTE AL TOMAR DECISIONES

Toda la información estadistica necesaria para tu proyecto la puedes encoentrar en el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) tiene toda la información que necesitas para conocer el territorio meta en tu ciudad, estado o colonia.

Desde su página electrónica www.inegi.org.mx puedes acceder de manera gratuita a diversas herramientas de orientación para tu empresa. Puedes, por ejemplo, elegir una colonia y un giro de negocio, entonces en un mapa el sistema te mostrará todos los establecimientos de la zona con las características que elegiste.

Imagina que quieres abrir una farmacia, con esta herramienta podrás localizar fácilmente a tu competencia para ubicarte en el mejor lugar.

Pero si ya tienes una empresa establecida que ofrece alguna solución útil para misceláneas o tortillerías, por ejemplo, basta con que ingreses los datos para que de esta forma encuentres a los clientes con los atributos que buscas.



BLOQUE 3: ANÁLISIS DE MERCADO

SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

El mercado meta, no es más que el grupo de personas que tienen la necesidad, que tus productos y/o servicios satisfacen. Por lo tanto, para identificar el nicho de mercado correcto, se recomienda seguir un razonamiento deductivo, es decir, partir de lo general a lo particular.

Se identifica el universo, y se acota dependiendo de factores generales, tales como la zona geográfica en la que la empresa podrá tener alcance y cobertura, o el nivel sociodemográfico del cliente potencial; o factores particulares, si el producto va enfocado a personas de sexo, edad y/o nivel académico específico, entre otros. A este proceso se le conoce como segmentación del mercado meta.

INDICADOR	PERFIL 1
Ubicación	
Sexo	
Edad	
Ocupación	
Niv. Socioeconómico	
Niv. Educativo	
No. de cuartos en casa	
Necesidad	
Medios que utiliza(Radio, etc)	
Lugares que frecuenta	
Preferencias de compra	
Periodicidad de compra	

TAMAÑO Y VALOR DEL MERCADO

Al tener identificado el mercado meta, podremos conocer el potencial real de negocio, y determinar así estrategias de permanencia en el mercado, con el componente de innovación y diversificación, que más adelante conoceremos.

El tamaño del mercado meta, estará determinado por el aproximado de clientes potenciales reales y multiplicandolo por el gasto promedio que hacen en los productos y/o servicios en cuestión, obtenemos el valor del mercado.

DESCRIPCION GENERAL DEL CLIENTE	TAMAÑO DEL MERCADO	PRODUCTOS QUE CONSUME	PRECIO	CANTIDAD DE COMPRAS POR MES	VALOR TOTAL POR CLIENTE
Cliente 1, sexo, ubicacion, 3 adjetivos	250,000	Refresco Palomitas	$16.00 $25.00	3	$30’750,000
Cliente 2	20,000	Películas	$150.00	1	$3’000,000
Tamaño total del mercado: 275,000 hab					
Valor total del mercado: $33’750,000					
Demanda: 1’100,000 productos					



VIABILIDAD DEL MERCADO

El número de empresas que conforman la competencia directa, al ofrecer productos iguales o similares, que satisfagan la misma necesidad, y el tamaño de mercado que abarca la misma, según la situación geográfica en la cual la empresa propia operará, son factores importantes a considerar cuando se determina el tamaño de nuestro mercado.

La viabilidad del mercado se determina con una simple diferencia entre tamaño real del mercado meta y la cantidad de productos que se estima puedan solicitar (lo que representa la demanda), y la suma de la capacidad de producción y/o distribución de nuestros productos y/o servicios, más los que ofrece la competencia directa (Lo que representa la oferta).

Un proyecto es viable si la demanda es mayor que la oferta de productos disponibles en el mercado

Si el número resultante es positivo, es signo de un mercado no satisfecho completamente, y por tanto, una oportunidad de negocio que representará beneficios. Si el número resultante es negativo, no es sinónimo de un producto o servicio innecesario, sólo habrá que rediseñar la estrategia para ofrecer un valor agregado al producto, servicio o experiencia de compra al cliente y generar preferencia del mercado, en comparación con los que ofrece la competencia.

COMPETIDOR	CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN MENSUAL	FORTALEZAS	DEBILIDADES	OFERTA MENSUAL TOTAL
Competidor 1	300,000 pz	Rapidez, Antigüedad	Precios altos	700,000 pz
Competidor 2	400,000 pz	Innovación, Servicio	Lentitud, burocracia	
Viabilidad = Demanda - Oferta = 1’100,000 - 700,000 = 400,000				

TIP #4
NO UTILICES MÁS DE UNA CUARTILLA PARA PLASMAR TU ANÁLISIS DE MERCADO.

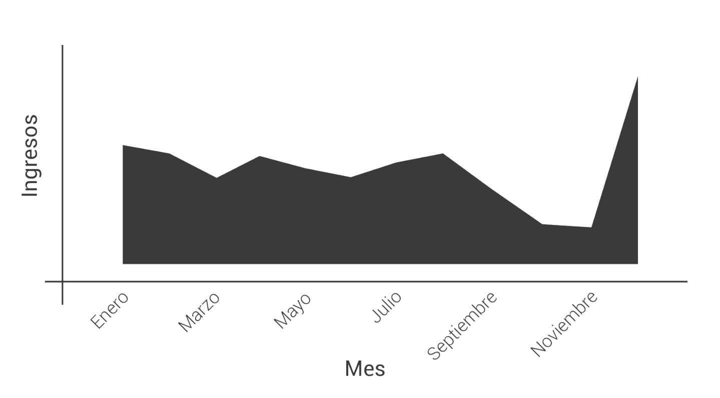
Éste es un punto muy sensible en los negocios, y hay que prestarle mucha atención, porque es lo que marca la diferencia entre la permanencia o no de la empresa en el mercado.



ESTACIONALIDAD

La estacionalidad es un periodo de tiempo en el cual las ventas aumentan con respecto a otros periodos, estos pueden ser grandes o pequeños, es decir, puede ser una estacionalidad de horas, días, meses o años, el ejemplo más sencillo es el de los restaurantes los cuales sus ventas aumentan a la hora de la comida y de la cena, es decir, su estacionalidad durante el día es de quizás 2 a 4 de la tarde y de 7 a 10 de la noche. La estacionalidad de las heladerías o neverías, es los meses de verano al igual que el de las playas.

Ahora bien, se podrán generar supuestos y cálculos matemáticos para intentar conocer la estacionalidad de un negocio pero estos podrían ser tan complicados e inexactos que no son prácticos, la forma más sencilla y útil de identificarla, es la experiencia.



¿QUÉ ES UN MODELO DE NEGOCIO "LONG TAIL" ?

Los modelos "Long Tail" o de "Larga cola" que basan su efectividad en vender menos unidades de más cosas. Y esto sucede porque cada vez más los consumidores prefieren productos o servicios de nicho, más específicos y que satisfacen mejor sus necesidades, que productos generalistas.

Para crear un modelo long tail es muy importante comprender cómo funciona, así como los principales condicionantes del mismo. Y sobre todo, sus tres principales palancas:

DEMANDA La mejor forma de que sea realmente rentable vender menos unidades de muchas cosas es que seamos capaces de agregar mucha demanda.

ALMACENAMIENTO La decisión de centrar nuestra atención en la cabeza de la cola parte del hecho exclusivo de que tenemos un recurso muy caro y escaso (el espacio de almacenamiento), y que queremos maximizar su rentabilidad.

RECOMENDACIÓN La tercera palanca sobre la que debemos actuar en un modelo de negocio de larga cola es a través del uso de estrategias de recomendación.

ESTRATEGIA COMERCIAL

Todas las grandes empresas y las pequeñas que buscan despuntar en el mercado definen estrategias de comercialización que les permiten crecer, estas estrategias se centran en diferentes canales de comunicación, que es a través de los que llegarán a los clientes.

Cada canal genera un número de impactos en el cliente potencial, es decir, el cliente ve el anuncio un número de veces ya sea por su trayecto al trabajo o bien por que tiene una etiqueta pegada en el espejo del baño, que finalmente (dice la teoria) después de 21 impactos es cuando las personas deciden comprar.

Además también es posible controlar a la cantidad de personas que llegará el anuncio, o bien cuantas personas verán tu marca. Preparar tu estrategia comercial para presentar un proyecto de inversión otorga certeza al inversor para evaluar si el proyecto es viable.

MEDIO	ALCANCE MENSUAL Personas	IMPACTOS MENSUALES Por persona	INVERSIÓN MENSUAL	OBJETIVO
Volantes	10,000	4	$6,000	Difundir nuevos productos
Espectacular	200,000	20	$45,000	Dar a conocer la marca

La estrategia comercial es “La forma de combinar los recursos disponibles de la empresa para alcanzar sus objetivos en términos de resultados, aprovechando las oportunidades planteadas por su entorno a fin de maximizar los beneficios obtenidos”.

Existen 3 tipos de estrategias que pueden aplicarse a las PyMes:

Indiferenciada. Sin importar las características específicas por segmento de mercado, la estrategia y la oferta se mantendrán constantes e invariadas para cada requerimiento.

Diferenciada. Reconoce la existencia de segmentos y trata de entregar diversas mezclas a cada uno.

Concentrada. Parte de la premisa de que nuestro negocio puede detectar y definir diversos segmentos centrando los esfuerzos en aquellos segmentos que nos pueden dar mejores resultados.

TIP #5
TU ESTRATEGIA COMERCIAL SERÁ UN FACTOR CLAVE PARA DETERMINAR LA RENTABILIDAD DEL NEGOCIO.



BLOQUE 4: ANÁLISIS DE NEGOCIO

ALINEACIÓN CON PLANES DE DESARROLLO NACIONAL, ESTATAL Y SECTORES ESTRATÉGICOS

Una nueva y moderna política de fomento económico debe enfocarse en aquellos sectores estratégicos que tienen una alta capacidad para generar empleo, competir exitosamente en el exterior, democratizar la productividad entre sectores económicos y regiones geográficas, y generar alto valor a través de su integración con cadenas productivas locales.

Resulta indiscutible que la política orientada a apoyar a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas MIPYMES productivas y formales y, por supuesto, a los emprendedores, debe ser pieza angular de la agenda de gobierno, a fin de consolidarla como palanca estratégica del desarrollo nacional y de generación de bienestar para los mexicanos.

Por esta razón resulta indispensable para participar en convocatorias ya sea a fondo perdido o para fondos públicos que los proyectos estén alineados con los objetivos estratégicos nacionales, regionales y estatales. Por ello se debe de justificar que el proyecto está alineado con dichos objetivos.

PLAN NACIONAL DE DESARROLLO MÉXICO PRÓSPERO	PLAN ESTATAL DE DESARROLLO	SECTORES ESTRATÉGICOS
Estrategia en la que aplica	Objetivo al que aplica	Sector al que aplica
Justificación 1	Justificación 1	Justificación 1
Justificación “n” (Agregar las filas que sean necesarias por cada justificación)	Justificación “n” (Agregar las filas que sean necesarias por cada justificación)	Justificación “n” (Agregar las filas que sean necesarias por cada justificación)

El Plan Nacional de Desarrollo, menciona en el cuarto eje de desarrollo “México Próspero”, en el tópico “Fomento económico, política sectorial y regional”, que resulta indispensable que el Gobierno de la República impulse, al igual que lo hacen las economías más competitivas a nivel mundial, a los sectores con alto potencial de crecimiento y generación de empleos.

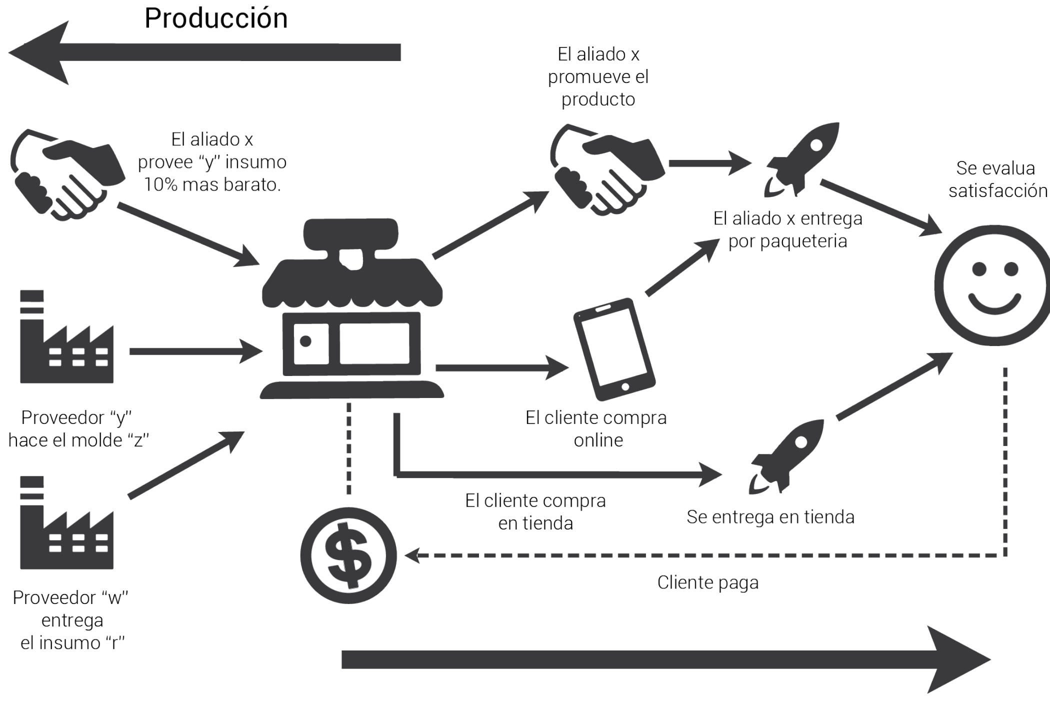
TIP #6
EL PLAN ESTATAL DE DESARROLLO DE CADA ESTADO SE PUEDE ENCONTRAR EN INTERNET



MODELO DE NEGOCIO

El modelo de negocio queda definido por los actores y sus interacciones en el día a día del negocio para generar valor, es decir es el modelo esquemático mediante el cual una empresa vende sus productos o servicios.

En el modelo de negocio deberán de plasmarse los actores involucrados en la creación de valor: Empresa, Aliados, Clientes, Proveedores, Instituciones de crédito, etc. explicando sus funciones básicas y deberá ser capaz de explicar el funcionamiento de la empresa a través de un esquema gráfico sencillo.



TIP #7
IDENTIFICA TODOS LOS ACTORES INVOLUCRADOS EN LA CREACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO

El modelo de negocio te servirá para tener un panorama general del funcionamiento de tu empresa, debe de ser tan sencillo como para que alguien que no tiene conocimiento de tu sector lo entienda.



ALIANZAS ESTRATÉGICAS

Las alianzas estratégicas, hoy por hoy, constituyen una estrategia fundamental dentro de cualquier empresa, y se convierte en un recurso imprescindible dentro de las industrias creativas.

Una alianza estratégica es, en resumen, una relación entre dos o más entidades que acuerdan compartir los recursos para lograr un objetivo de beneficio mutuo.

Las cadenas de valor funcionan mejor mientras exista una mayor integración, porque un modelo de economía de escala más consolidado da como resultado disminución de costos, eficacia en procesos y competitividad hacia el exterior, al tener una oferta más consolidada y aprovechando la totalidad de los recursos de los aliados.

Las alianzas estratégicas pueden ayudarte en la expansión y consolidación en el mercado.

La alianza estratégica per sé, es un recurso valioso para las Micro y Pequeñas empresas de reciente creación o que están en procesos de consolidación y expansión en el mercado.

Deben considerarse alianzas a lo largo de toda la cadena de valor de la empresa, es decir, desde la proveeduría, hasta los canales de distribución y difusión de los productos y/o servicios, para alcanzar un impacto más amplio en estas actividades.

Shopeando, una tienda online mexicana, acaba de hacer pública la firma de un convenio con DealExtreme, el gigante asiático del ecommerce. De esta forma, el público mexicano tendrá acceso a uno de los catálogos de compra online más grandes del mundo gracias a una importación garantizada.

Esta Alianza sin lugar a dudas promete ser un factor clave en el desarrollo del comercio electrónico en México pues con la llegada de grandes inversiones internacionales al país se incentivara la migración de compras tradicionales en establecimientos físicos a compras en línea.

TIP #8
COLOCA EN TU PROYECTO LAS ALIANZAS QUE TIENES Y LAS RAZONES POR LAS CUALES ES IMPORTANTE TRABAJAR EN CONJUNTO.



Los principales dinamizadores para crear un equipo eres tú y el proyecto. Dependerá que tan bien "vendes" tu visión para que la gente se interese por emprender la aventura. Hay algunos aspectos de dictaminarán la calidad de tu equipo y la rapidez con que puedes reclutar a los fundadores, empleados, mentores. Estos son algunos puntos que son tu responsabilidad:

Habilidades técnicas.
Conocimiento del mercado.
La oportunidad de negocio.
Red de contactos.

Por lo general el emprendedor tiende a formar un equipo alrededor de sus amigos y colegas de trabajo, el cual puede darse de diferentes maneras; puede que el equipo ya esté formado y se encuentren trabajando en un proyecto, la idea une al equipo por afinidades de emprender o el equipo se forma para después generar la idea. Cada uno presenta diferentes riesgos, sin embargo en un principio lo importante es que exista un balance en las habilidades de los fundadores como:

Experiencia en el negocio
Habilidad para detectar problemas y oportunidades.
Experto en la funcionalidad
Experiencia en la industria.

Es importante que todos los fundadores compartan la misma visión desde el inicio. Conocer los objetivos a donde quieren llevar y cómo quieren que crezca el negocio. Muchas de las discusiones a largo plazo girarán en torno a estos puntos.

EXPERIENCIA EN EL SECTOR

Es importante considerar que para el emprendimiento en un sector, debemos incorporar a la estrategias, todas las herramientas disponibles para generar valor agregado y por ende, la confianza que el consumidor demanda, para posicionarnos por sobre la oferta de la competencia.

La lógica del consumidor, cuando está en un punto de decidir por la calidad y confianza que una u otra empresa oferta, siempre se orienta hacia una organización que proyecte confianza por satisfacer ampliamente y sin titubeos la necesidad, avalados por la trayectoria de la compañía, casos de éxito, y por la experiencia de las personas que forman parte del equipo directivo, ejecutivo y operativo de la empresa.

Es por esto, que en el proceso del de desarrollo de productos, así como en el área de ventas, debe considerarse que se ocupe con personas especialistas o bien preparadas en el tema y en el sector específico de las actividades propias del departamento.

TIP #9
INTEGRA EN TU PROYECTO DE FORMA BREVE LA EXPERIENCIA QUE TIENEN LOS ACTORES EN PROYECTOS SIMILARES O TU EMPRESA EN EL SECTOR.



ANÁLISIS SITUACIONAL (F.O.D.A)

El análisis situacional, mejor conocido como análisis F.O.D.A. (Por las iniciales de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas), es una herramienta administrativa que sirve para identificar la situación actual de la empresa, proyecto o proceso.

Ésta herramienta nos ayuda a tener un panorama general de la empresa, nuestras áreas de oportunidad y el entorno en el que nos desarrollaremos, uno de los aspectos más importantes es que nos permite plantear escenarios para poder tomar mejores decisiones.

A continuación se propone un modelo de matriz para organizar la información y analizarla según su naturaleza, ya que los factores internos (Fortalezas y debilidades) son controlables por la empresa, y se pueden modificar tomando las decisiones pertinentes; pero no así los factores externos (Oportunidades y Amenazas), ya que son condiciones que generalmente establece el mercado y su entorno, y aquí únicamente pueden ser medidas, anticipadas o sorteadas.

MATRIZ FODA	Fortalezas 1. 2. 3. 4.	Debilidades 1. 2. 3. 4.
Oportunidades 1. 2. 3. 4.	Estrategias FO 1. 2. 3. 4.	Estrategias DO 1. 2. 3. 4.
Amenazas 1. 2. 3. 4.	Estrategias FA 1. 2. 3. 4.	Estrategias DA 1. 2. 3. 4.

Estrategias FO - Plantean el mejor escenario. *Debes enlistar lo que puede pasar si se mezclan las fortalezas con las oportunidades.*
Estrategias DO - Plantean un escenario donde perderemos oportunidades por no contar con habilidades suficientes. *Debes enlistar lo que te perderás si dejas pasar la oportunidad por falta de conocimientos.*
Estrategias FA - Plantean un escenario para controlar riesgos. *Debes enlistar la forma en la que harás frente a las amenazas aprovechando tus fortalezas.*
Estrategias DA - Plantean el peor escenario. *Debes enlistar lo que sucederá cuando se presente una amenaza y no tengas la capacidad de resolverla con tus habilidades.*



BLOQUE 5: ANÁLISIS TÉCNICO

INNOVACIÓN

Una característica diferenciadora de las empresas es precisamente el componente de la Innovación. En términos económicos, la innovación (según Joseph Schumpeter, quien introdujo este concepto en su "teoría de las innovaciones") se define como el establecimiento de una nueva función de producción. La economía y la sociedad cambian cuando los factores de producción se combinan de una manera novedosa. Sugiere que invenciones e innovaciones son la clave del crecimiento económico, y quienes implementan ese cambio de manera práctica son los emprendedores.

TIP#10
PUEDES IDENTIFICAR SI TU PRODUCTO O SERVICIO ES INNOVADOR USANDO EL ÁRBOL DE TENDENCIAS DE INNOVACIÓN DE XTC Y LO PUEDES ENCONTRAR EN INTERNET

Luego entonces, queda de manifiesto la importancia de innovar dentro de las actividades desde el emprendimiento, hasta la gestión de la empresa. Pero éste proceso de innovación no se debe limitar únicamente al producto / servicio que se oferta; innovar en todos los procesos tanto administrativos, operativos y gerenciales, puede contribuir a que el funcionamiento de la empresa mejore y esté en sinergia con la producción, las nuevas exigencias del mercado, y las nuevas características de los productos.

Recordemos que todo bien o servicio, por el simple hecho de satisfacer una necesidad, es susceptible de innovación hacia una mejora individual, ***por lo tanto en tu proyecto, deberás de colocar en un esquema o tabla de manera breve los factores por los cuales tu producto es innovador.***

La innovación constante es la estrategia de trabajo para consolidarse en un mercado complejo como el de la química en alimentos; Un reflejo de esto es el caso de Metco, Alimentos Sanos compañía mexicana fundada en 1990, que con sus más de 20 años en el mercado se ha consolidado en el negocio de los edulcorantes de manera exitosa.

De acuerdo con Lourdes Treviño, directora general de Metco, el factor clave que ha convertido a su empresa en un ejemplo de éxito es el constante desarrollo de nuevos productos y una cultura de innovación en los mismos, los cuales siempre buscan aportar un valor en la dieta del consumidor.

"Del total de los ingresos de la empresa, destinamos el 5% al área de investigación, para permitir el desarrollo y creación de más productos", explicó Treviño.

PRODUCTOS O SERVICIOS

Los productos, servicios y experiencia de compra son elementos fundamentales que siempre se deben mantener en proceso de mejora e innovación, y por ende, satisfaciendo las actuales y nuevas necesidades y experiencias del mercado meta.

En los últimos años, los cambios de hábitos de compra y la integración de productos y servicios para satisfacer y crear nuevas necesidades, han sido tendencia para un mercado cada vez más exigente y con más oferta de nuevos actores internacionales, producto de la globalización de mercados.

Por lo anterior, la actual tendencia del mercado requiere que más que ofrecer productos y servicios, se ofrezcan soluciones que integren productos y servicios, para cumplir con las exigencias del mercado y mantener por sobre la competencia, la preferencia y confianza del mercado actual.

De eso se trata la integración de grupos de productos y servicios. Ofrecer a los clientes uno o más productos, con una integración lógica y orientada a satisfacer necesidades más específicas, que puedan significar más ventas y la fidelidad del mercado cautivo.

TIP#11
MUESTRA UNA IMAGEN POR CADA PRODUCTO PRINCIPAL Y MENCIONA SUS CARACTERÍSTICAS MÁS IMPORTANTES.

PRODUCTO	IMAGEN	CARACTERÍSTICAS
Pizzas		Pizzas elaboradas de forma artesanal con ingredientes 100% naturales libres de conservadores y aditivos alimenticios.
Pastas		Pastas elaboradas con recetas meramente italianas y con ingredientes naturales.

Ofrecer a los clientes uno o más productos, con una integración lógica y orientada a satisfacer necesidades más específicas, que puedan significar más ventas y la fidelidad del mercado cautivo, y complementarlos con servicios "post-venta" que den seguimiento a la compra y a la experiencia de uso del producto.



ACTIVIDADES CLAVE

No hay duda de que todo modelo de negocios requiere establecer una serie de actividades para funcionar correctamente, pero no son las mismas para todos los negocios, ni todas las actividades son clave. Con esto en mente, mira los bloques en los que has trabajado y piensa cuáles encierran actividades verdaderamente determinantes para el éxito de tu negocio en específico.

TIP#12
LAS ACTIVIDADES CLAVE SON AQUELLAS INDISPENSABLES Y VITALES PARA QUE TU EMPRESA FUNCIONE

Un negocio puede verse como una serie de actividades o procesos. Dependiendo del giro y de la manera en la que generas ingresos, algunas actividades son más importantes que otras. Así por ejemplo, si vendes por Internet, la seguridad en el manejo de transacciones y la administración de datos del cliente son actividades muy importantes; por lo que debes poner especial atención en invertir en la tecnología de protección adecuada y de ser posible en obtener una certificación que avale la seguridad de tu sitio.

Otro ejemplo es el de las farmacéuticas, cuya constante búsqueda de innovación exige que su actividad central sea la de investigación y desarrollo. Otro ejemplo es el de un sitio web cuyos ingresos se basan en publicidad, necesitará incluir actividades generadoras de mucho tráfico.

Te recomendamos que al describir las actividades clave de tu empresa en el documento de tu proyecto, te apoyes generando una tabla donde puedas identificar: Area, Actividad, Descripción breve y los recursos humanos necesarios para llevarla a cabo.

Clasificación de Actividades clave

Actividades de Producción - Los procesos de diseño, fabricación y entrega de un producto son generalmente actividades clave. Sobre todo si se requieren hacer en gran escala o con una calidad superior. Esto es importante, sobre todo, para empresas de manufactura y reparación.

Actividades de Solución de problemas - Si tu oferta es materializar tu creatividad y tu conocimiento en soluciones para los problemas individuales de tus clientes, la actividad de solución es clave.

Actividades de Creación de plataformas y construcción de redes - Si estás intentando crear una plataforma de negocios o una red social, su actualización y mantenimiento son clave. En general, en plataformas son clave las actividades de administración, provisión del servicio y promoción de la plataforma.



CAPACIDAD DE OPERACIÓN

Es importante mencionar que debemos de conocer la capacidad de operación que tiene actualmente la empresa o bien, la capacidad que esperamos tener al estar en operación. La capacidad de operación se puede establecer si identificamos un comun denominador, por ejemplo, *nuestra maquinaria permite una producción de 350 Kg de polvo por hora,* si esto lo multiplicamos por la cantidad de horas al día y los días operativos al mes, podemos establecer la cantidad de material que se puede producir mensualmente y entonces conocer la demanda que podemos satisfacer del mercado. Es importante también que estimes junto con tu capacidad máxima de operación el ingreso máximo que puedes obtener multiplicando la capacidad por el precio de tus productos.

MOBILIARIO Y EQUIPO NECESARIO

Enlista el equipo (Mobiliario, Herramientas, transporte, etc) que tu empresa necesita para ejecutar el proyecto, posteriormente identifica en una tabla el equipo disponible y el no disponible.

RECURSOS / EXISTENCIA	NECESARIOS	DISPONIBLES	NO DISPONIBLES
MOBILIARIO Y EQUIPO	- A - B	- A	- B
HUMANOS	- C - D - E	- C - D	- E
INFRAESTRUCTURA	- F - G - H	- F	- G - H
FINANCIEROS	- I - J		- I - J

RECURSOS HUMANOS NECESARIOS

Deberás de mencionar al personal clave que requieres para ejecutar el proyecto, posteriormente menciona al personal clave con el que cuentas, su cargo y la experiencia que tiene, así como el personal que deberías de contratar para ejecutar tu proyecto. En caso de ser un emprendimiento, deberás de enlistar al personal clave que tu empresa requiere para funcionar, indicando el cargo, perfil y las responsabilidades que tendrá.

TIP#13
ASEGÚRATE DE QUE LA INFORMACIÓN SEA SÓLO LA NECESARIA PARA LOS EFECTOS DEL PROYECTO



INFRAESTRUCTURA NECESARIA

La infraestructura se entiende como el espacio físico y construido donde estará operando el negocio, es decir oficinas, bodegas, etc. así como las instalaciones necesarias para su operación. En este apartado deberás de enlistar la infraestructura con la que cuenta tu empresa y la que necesitarías en caso de no contar con ella, deberás mencionar las características del espacio físico en el que desarrollarás tu actividad de negocio.

TIP#14
INTEGRA EN TU DOCUMENTO EL LAYOUT (PLANOS) DE LA DISTRIBUCIÓN DE LAS INSTALACIONES DONDE LLEVARÁS A CABO TU ACTIVIDAD DE NEGOCIO

PROVEEDORES PRINCIPALES

Deberás de enlistar a las empresas que son o serán tus proveedores principales e identificar información importante como: Nombre del proveedor, experiencia en el sector y que es lo que proveerá. Puedes hacer una tabla o utilizar gráficos para explicarlo con mayor facilidad.

RUBROS SOLICITADOS Y RESULTADOS ESPERADOS

En este apartadoes súmamente importante justificar el rubro dentro de la convocatoria al cual estarán destinados los recursos y describir claramente en qué se aplicará el recurso obtenido y los beneficios que esto generará a la empresa, recuerda que deberán permitirte alcanzar las metas planteadas.

CONVOCATORIA	RUBRO	CONCEPTO	DESCRIPCIÓN	ENTREGABLES	OBJETIVO
1.3 Escalamiento productivo	Certificaciones	Pago de derechos para obtener la certificación FSSC 22000 en Seguridad e Inocuidad Alimentaria	La certificación FSSC 22000 es una certificación que avala los estándares de inocuidad en empresas del ramo alimenticio, la certifiación es otorgada por la FSSC a nivel internacional.	Documento de certificación avalado por la organización en Zurich, Suiza.	Obtener esta certificación permitirá incrementar las ventas 20% ya que se logrará la adquisición de nuevos clientes.

TIP#15
EN CASO DE SOLICITAR APOYO EN EL RUBRO DE COMERCIALIZACIÓN DEBERÁS DE AGREGAR UN APARTADO CON LA ESTRATEGIA COMERCIAL QUE INDIQUE: MEDIOS A UTILIZAR, INVERSIÓN, ALCANCE Y RESULTADOS ESPERADOS.



BLOQUE 6: ANÁLISIS FINANCIERO

INVERSIÓN REQUERIDA

En este apartado deberás de indicar la inversión que se requiere para la implementación del proyecto, podrás incluir aportaciones hechas hasta 18 meses antes de la presentación del proyecto.

SERVICIO	PROVEEDOR	$ UNIT	UNIDADES	TOTAL SIN IVA	TOTAL
Venta de equipo de cómputo	Incomex SA de CV	$12,857.00	200	$2,571,400.00	$2,982,824.00
Desarrollo de aplicación móvil	Digitrends SA de CV	$98,200.00	1	$98,200.00	$113,912.00
TOTAL DEL PROYECTO		$12,857.00		$2,669,600.00	$3,096,736.00

RUBROS Y APORTACIONES

Al momento de publicarse las convocatorias, la entidad que la emite establece los rubros para los que se puede destinar el recurso así como el porcentaje de apoyo y la cantidad de aportantes que puede tener el proyecto, por lo tanto deberás de presentar una tabla donde aparezcan los rubros en los que entra tu proyecto y el porcentaje de apoyo destinado por la convocatoria. Debe de quedar muy clara la cantidad que solicitas a la convocatoria y la cantidad que tu aportarás a ella. Puedes apoyarte en la siguiente tabla:

RUBRO DE APOYO	% INADEM	% ESTATAL	% PRIVADO	PROVEEDOR	TOTAL	INADEM	ESTADO	PRIVADO
Equipamiento	50%	0%	50%	Incomex	$2,982,824.00	$1,491,412.00	$ 0	$1,491,412.00
Aplicaciones de gestion avanzada	70%	0%	30%	Digitrends	$113,912.00	$79,738.00	$0	$34,174.00
Total del proyecto					$3,096,736.00	$1,571,150.00	$0	$1,525,586.00

PRODUCTOS, PRECIOS Y COSTOS

Para realizar proyecciones financieras es necesario definir en primera instancia precios y costos de los productos o servicios que ofreces al público, para ello deberás de enlistar a manera de tabla los productos que comercializarás, el costo (Gasto realizado que impacta directamente en la fabricación del producto, por ejemplo, si a tus trabajadores les pagas por unidad producida, si utilizas electricidad sólo en el momento de la fabricación o bien si pagas comisiones a tus vendedores, etc), el precio al que será vendido al público y el precio promedio al que lo venden tus competidores.



PRODUCTO / SERVICIO	COSTO	PRECIO	PRECIO EN EL MERCADO
Producto 1	$3.50	$7.00	$7.50
Producto 2	$2.00	$14.00	$14.50
Producto 3	$10.00	$30.00	$33.50

Estado de resultados 2014
Empresa: Industrias La Rosquilla S.A. de C.V.

+ **Ingresos**		
	Producto 1	$90,000
	Producto 2	$70,000
	Producto 3	$80,000
	Ingresos Totales	**$240,000**
- **Costos**		
	Costos	$35,000
	Costo de ventas	$14,000
	Descuentos	$20,000
	Costos Totales	**$69,000**
= **Utilidad bruta**		**$171,000**
- **Gastos**		
	Nominas	$85,000
	Servicios	$54,000
	Mantenimiento	$20,000
	Costos Totales	**$159,000**
= **EBITDA**		**$12,000**
- **Depreciaciones**		**$6,000**
= **Utilidad antes de impuestos**		**$6,000**
- **Impuestos**		**$1,000**
= **Utilidad neta**		**$5,000**

TIP#16
DEBERÁS DE PRESENTAR EL ESTADO DE RESULTADOS DEL AÑO PREVIO A LA FECHA EN LA QUE INGRESARÁ EL PROYECTO.



GASTOS FIJOS

Los gastos fijos son aquellos gastos que independientemente de que la empresa genere ingresos o no deberás de pagarlos, deberás de agregar a tu proyecto una tabla donde menciones los montos por concepto de nominas, servicios, publicidad, etc.

ESTADO DE RESULTADOS

El estado de resultados nos permite saber cuáles han sido los ingresos, los gastos y el beneficio o pérdida que ha generado una empresa, analizar esta información y en base a dicho análisis, tomar decisiones.

FLUJO DE EFECTIVO

El flujo de efectivo es la cantidad líquidad de dinero que tiene una empresa al finalizar un periodo. Para poder realizar las proyecciones de flujo de efectivo, previamente se identificaron todos los elementos necesarios que nos permitirán realizar el ejercicio. Para realizar en análisis de flujo de efectivo, es de suma importancia proyectar los ingresos apegándonos lo mas posible a la realidad, tomando en cuenta la estacionalidad, la efectividad de las estrategias publicitarias, la capacidad de producción.

	FLUJO DE EFECTIVO 12 MESES		
CONCEPTO	**MES 1**	**MES ---**	**TOTAL**
Ingresos			
Producto 1			
Producto 2			
Otros ingresos			
Total de Ingresos			
Costos			
Insumos			
Costo de ventas			
Total de Costos			
Gastos			
Nominas			
Servicios			
Publicidad			
Compra de activos			
Total de Gastos			
Impuestos			
Pago de pasivos			
Pago de créditos			
Pago de capital			
Utilidad neta			
Flujo de efectivo			

TIP#17
EL FLUJO DE EFECTIVO DEBERÁS INDICARLO MENSUAL DURANTE EL PRIMER AÑO Y ANUAL PARA LOS SIGUIENTES 3 AÑOS.

Se le llama valle de la muerte del emprendimiento al momento que va desde que iniciamos el proyecto hasta que este es capaz de cubrir los gastos generales del negocio.

Además, dentro del valle de la muerte de los emprendedores nos encontramos en distintas fases; una inicial de euforia por empezar, la crisis y la fase de esperanza.

Cruzar el valle de la muerte de los emprendedores lo más rápido posible es vital para no quedarnos por el camino y culminar con éxito nuestra aventura empren dedora.

Al momento de hacer tus proyecciones y documentarlas, es importante que dejes claras las premisas sobre las que te basaste para hacer tus proyecciones (Ej, Se consideraron los ingresos basándonos en la estacionalidad mostrada en la tabla 17).

Al hacer las proyecciones de flujo de efectivo anual, es indispensable que se compare el crecimiento que tendrá la empresa con y sin el apoyo, la tabla anterior puedes utilzarla para hacer tus proyecciones anuales.



INDICADORES FINANCIEROS

A la hora de analizar la conveniencia o no de realizar un proyecto de inversión, es necesario utilizar ciertos indicadores financieros que nos permiten tomar una decisión objetiva. Estos indicadores nos dicen si el proyecto es viable o no y deberán de establecerse a un periodo de 3 años.

Los indicadores financieros más importantes que deberás de tomar en cuenta al presentar tu proyecto son: Inversión Requerida, VPN (Valor Presente Neto), TIR (Tasa Interna de Retorno), PE (Punto de Equilibrio), PRI (Periodo de Recuperación de la Inversión), ROI (Retorno de inversión) y Tasa de descuento.

Valor Presente Neto (VPN o VAN) es la diferencia del valor actual de la Inversión, menos el valor actual de la recuperación de fondos de manera que, aplicando una tasa que empresarialmente consideremos como la mínima aceptable para la aprobación de un proyecto de inversión, pueda determinarnos, además, el índice de conveniencia de dicho proyecto.

$$\text{VAN} = \sum_{t=1}^{n} \frac{V_t}{(1+k)^t} - I_0$$

V_t Representa los flujos de caja en cada periodo t.
I_0 Es el valor del desembolso inicial de la inversión.
n Es el número de períodos considerado.
k d o TIR es el tipo de interés.

Tasa Interna de Retorno (TIR) La TIR puede utilizarse como indicador de la rentabilidad de un proyecto: a mayor TIR, mayor rentabilidad, sin embargo una TIR demasiado elevada puede representar mucho riesgo o un mal cálculo auyentando a los inversionistas; así, se utiliza como uno de los criterios para decidir sobre la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión.

Para ello la TIR se compara con la tasa de descuento, que es la renta bilidad mínima, esperada por los accionistas, si la TIR supera esta tasa, el proyecto se aprueba si no, se rechaza.

TIP#18
SI SE TE COMPLICAN LAS MATEMÁTICAS O BIEN NO QUIERES GASTAR TIEMPO HACIENDO LAS PROYECCIONES, TE INVITAMOS A DESCARGAR NUESTRO SIMULADOR FINANCIERO EN WWW.INVENTIA.COM.MX/HERRAMIENTAS



Punto de Equilibrio (PE) El punto de equilibrio es la etapa de actividad económica en la que los ingresos son iguales a los costos y gastos fijos, es decir, el punto en el que la empresa no tiene ganancias ni pérdidas. Este análisis nos puede ayudar a identificar la cantidad de productos o el monto de ventas mínimas que debe de tener la empresa para ser rentable. Así mismo si cruzamos los ingresos con las proyecciones de ventas podemos calcular el tiempo en alcanzar el punto de equilibrio. El punto de equili brio puede calcularse para un solo producto o para una mezcla de ellos.

$$Pe = CF / (PVU - CVU)$$

Pe, Punto de Equilibrio
CF, Gastos Fijos
PVu, Precio de venta del producto
CVu, Costo de fabricacion

Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI) es uno de los métodos preferidos por inversionistas a la hora de evaluar proyectos de inversión. Por su facilidad de cálculo y aplicación, el Periodo de Recuperación de la Inversión es considerado un indicador que mide tanto la liquidez del proyecto como también el riesgo relativo pues permite anticipar los eventos en el corto plazo.

Tasa de descuento (TD) La tasa de descuento es el rendimiento mínimo exigible para cualquier proyecto de inversión. Por lo tanto, aceptaremos una inversión si su rendimiento está por encima de dicha tasa.

TIP#19
ADEMÁS DE TABLAS UTILIZA "BULLETS" PARA RESALTAR LOS INDICADORES FINANCIEROS.

$$TD = \frac{(Kd * D (1-T) + Ke * E)}{(E+D)}$$

Kd, Tasa de interés
E, Capital aportado por los accionistas
D, Deuda Financiera
T, Impuesto pagado sobre las ganancias
Ke, Rentabilidad esperada por los accionisas

Retorno sobre la Inversión (ROI) principalmente el ROI se utiliza al momento de evaluar un proyecto de inversión: si el ROI es positivo significa que el proyecto es rentable (mientras mayor sea el ROI, un mayor porcentaje del capital se va a recuperar al ser invertido en el proyecto). Pero si el ROI es menor o igual que cero, significa que el proyecto o futuro negocio no es rentable (viable).

$$ROI = (\text{Utilidad neta o Ganancia} / \text{Inversión}) \times 100$$



BLOQUE 7: CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

OBJETIVO

En todas las convocatorias siempre será requerido un programa de actividades para identificar la manera en la que el recurso asignado será ejecutado, por lo tanto deberás de poner principal enfasis en las actividades correspondientes al manejo de recursos.

Etapa 1
Etapa 2
Etapa 3

Mes 1 Mes 2 Mes 3 Mes 4 Mes 5 Mes 6 Mes 7 Mes 8 Mes 9 Mes 10 Mes 11 Mes 12

Actividad 1 $
Actividad 2 $
Actividad 3
Actividad 4
Actividad 5 $
Actividad 6 $
Actividad 7 $
Actividad 8 $
Actividad 9
Actividad 10
Actividad 11 $ $
Actividad 12 $ $

Responsable (Proveedor) 1
Modalidad de pagos

Responsable (Proveedor) 2
Modalidad de pagos

Responsable (Proveedor) 3
Modalidad de pagos

Responsable (Proveedor) 4
Modalidad de pagos

TIP#19
NO COLOQUES FECHAS EXACTAS DE EJECUCIÓN EN EL CRONOGRAMA, MANÉJALO POR MESES Y APEGATE AL TIEMPO QUE LA CONVOCATORIA ESTABLECE PARA USAR EL RECURSO.



ELEMENTOS DEL CRONOGRAMA

Para poder construir un cronograma efectivo y aceptable para la mayoria de las convocatorias deberás de considerar los siguientes elementos:

Etapas - Identifica las etapas que tomará llevar a cabo el proyecto, por ejemplo, Etapa 1: Preparación / Etapa 2: Implementación / Etapa 3: Ejecución.

Actividades y duración - Enlista las actividades que realizarán los proveedores a lo largo del proyecto y que requieran uso de recursos además de utilizar barras (Diagrama de Gantt) para identificar la duración de dicha actividad y el responsable, puedes utilizar barras con colores distintos para identificar a los responsables.

Responsables - Identifica a los proveedores que realizarán actividades y asígnales un color, también es importante que definas la modalidad en la que se les pagará (Anticipo y liquidación, pagos fijos mensuales, etc) y esas condiciones de pago las muestres en el gráfico.

Lista de entregables

RFC de la empresa beneficiada

Relación de gastos y comprobantes fiscales del ejercicio del recurso.

Documento que acredite ventas iniciales y ventas finales.

Relación de empleos creados: nombre completo, identificación oficial, CURP, puesto y percepción mensual o nómina.

Reporte de resultados que contenga: porcentaje de incremento en ventas, porcentaje de incremento en la productividad de la empresa, porcentaje de empleos generados con respecto a los iniciales, mejoras implementadas en el modelo de negocio o servicio.

Informe final que contenga la bitácora del programa de actividades.

TIP#20
EL CRONOGRAMA SIRVE PARA DARCERTIDUMBRE SOBRE LOS RESULTADOS ESPERADOS DEL PROYECTO.

TIP#21
HAS UNA LISTA CON LOS ENTREGABLES TÉCNICOS QUE LAS CONVOCATORIAS REQUIEREN PARA LA ACREDITACIÓN DEL RECURSO.



06 *Procedimiento de aplicación al INADEM*

Para poder participar en las diferentes convocatorias que el Instituto Nacional del Emprendedor y el Fondo Nacional Emprendedor ponen a disposición de las empresas, es indispensable completar el procedimiento y cumplir con los requisitos necesarios para ser elegible.

REGISTRO COMO PARTICIPANTE

A través de estos pasos podrás obtener tu clave de acceso y contraseña para que ingreses al Sistema Emprendedor.

1. Ingresa a: www.sistemaemprendedor.gob.mx
2. Haz tu pre-registro. Es importante ingresar al sistema el tipo de personalidad jurídica y el tipo de proponente del que se trate.

   El sistema te mostrará en pantalla diferentes perfiles con base en el tipo de personalidad que ya seleccionaste. Deberás dar clic a uno o más, de acuerdo a lo que consideres.

   A) Persona Física
   B) Persona Moral
   C) Gobierno

3. El sistema solicitará datos para tu cuenta de usuario; deberás capturar la información solicitada.
4. Cuando ya tengas tu usuario y contraseña, deberás completar tu perfil.
5. Adjunta los archivos .cer de la FIEL, la cual quedará registrada en el sistema.
6. Ingresa tus datos solicitados.
7. Carga los documentos jurídicos que se te pidan.
8. Una vez acreditada tu personalidad jurídica tendrás acceso a las convocatorias.

¿Cómo cargar los documentos jurídicos?

Si eres persona física o RIF, deberás de cargar tu información en formato PDF con la siguiente nomenclatura RFC_Nombre_Archivo (RIFG856547_RaulGonzalez_IFE)

Si eres persona moral además de los documentos básicos deberás de cargar el acta constitutiva en documentos separados como a continuación:
a) Poder notarial
b) Clausulado
c) Registro ante el Registro Público de la Propiedad y Comercio.
d) Hoja firmada y sellada por el notario que acredite la legal constitución.

ACREDITACIÓN EN EL SISTEMA

Antes de poder participar en las convocatorias, será necesario que acredites tu personalidad jurídica, ya sea como persona física, RIF o Persona moral, para ello deberás de completar los siguientes pasos:

TIP#22
AL ELEGIR EL PERFIL EN EL SISTEMA EMPRENDEDOR, DEBERÁS DE MARCAR VARIAS OPCIONES PARA TENER INFORMACIÓN DE DIFERENTES CONVOCATORIAS

Etapa 1 - Registro

1. Ingresa al Sistema emprendedor en el apartado de Regístrate. Si te registraste en el 2013, accede con tu correo electrónico y contraseña.
2. Selecciona tu tipo de personalidad jurídica.
3. Selecciona el tipo de persona por convocatoria.
4. Completa los datos de Registro
5. Sube tu FIEL, podrás actualizarla después
6. Captura tu domicilio usando tu código postal.
7. Completa tus datos generales.
8. ¡Estratifícate! Aplica sólo para algunos casos, no te preocupes si tú no lo ves, es posible que tu perfil no sea compatible.
9. Revisa tu correo electrónico, el sistema te ha enviado una confirmación.

Sugerencias al realizar tu registro.

Contar con tu FIEL actualizada.
Tu navegador debe ser Google Chrome, Mozilla o Safari.
La versión 8 de Explores no es compatible, sólo 9 o 10.
Para solicitar los apoyos del fondo debes acreditar tu personalidad jurídica.
El proceso de validación es de 4 días contados a partir del día siguiente a que tu lo envías a revisión.

Etapa 2 - Acreditación Jurídica

1. Selecciona el perfil con el cual quieres participar.
2. Debajo de “tareas” entra en la liga “Carga de documentos jurídicos”
3. Sube los documentos de acreditación que el sistema te pide.
4. Llena los campos de información que te pide el sistema.
5. Envía tus datos a revisión, el equipo jurídico validará tu información.
6. Si te faltó agregar un perfil aún puedes hacerlo.
7.Puedes elegir más de un perfil.
8.Selecciona el perfil con el que quieras ingresar.

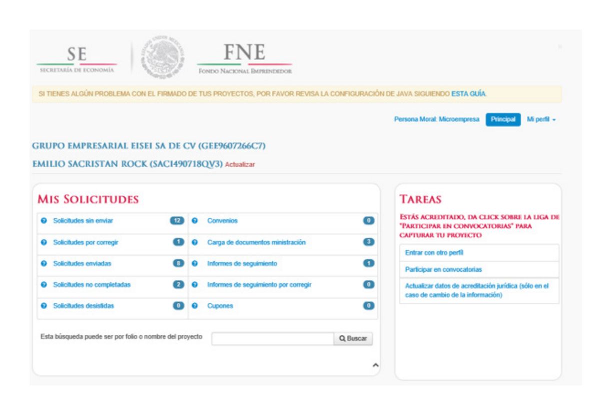
TIP#23
SI TIENES PROBLEMAS CON JAVA PARA CARGAR TU FIEL, DESCARGA LA GUIA DE CONFIGURACIÓN JAVA EN WWW.INVENTIA.COM.MX/HERRAMIENTAS



CARGA DE PROYECTOS

Una vez que tu registro se haya completado y validado, tendrás la oportunidad de participar en las convocatorias disponibles según el perfil o perfiles que hayas elegido y deberás de seguir los siguientes pasos.

1.- Una vez en el sistema para tener acceso al detalle de las convocatorias que se encuentran vigentes, deberás dar clic en el botón “Participar en Convocatorias”.





Cuando hayas ingresado encontrarás las categorías y convocatorias vigentes. En algunas podrás participar de acuerdo a tu tipo de perfil generado en el registro y en otras sólo podrá consultar el detalle de las convocatorias.

2.- Para que participes, es necesario dar clic en la convocatoria de tu interés y en seguida se le mostrará en pantalla, donde deberá dar clic en el botón “Participar”.





3.- Para cada convocatoria deberás elegir los rubros de apoyo en los que puedes participar de acuerdo con tu proyecto. (Selección de rubros dependiendo las restricciones por convocatoria). Los rubros o modalidades de apoyo podrán tener diferentes conceptos de apoyo, los que deberán elegir de acuerdo al proyecto.





4.- Para continuar con el registro de la solicitud y participación del apoyo, deberás elegir el botón “Ver condiciones”, con el fin de verificar los requisitos de acuerdo a la convocatoria seleccionada y estos serán visibles del lado izquierdo, para continuar con la solicitud da clic en el botón “Empezar solicitud”.



El sistema desplegará las secciones que deberán ser capturadas, ingresando la información específica del proyecto. Las secciones de forma genérica son:

1. Datos generales
2. Dirección del proyecto
3. Resumen Ejecutivo
4. Metas
5. Impacto del Proyecto
6. Presupuesto
7. Requisitos
8. Evaluación de Convocatoria
9. Términos y condiciones
10. Vista Previa / Firma

5.- En la sección “Datos generales”, aquí deberás ingresar los datos generales del proyecto solicitado.

6.- En la sección “Dirección del proyecto”, deberás indicar el domicilio donde se desarrolla/impacta el proyecto. Para proyectos regionales (desarrollados en más de una entidad) deberás indicar el Estado que generará mayores beneficios/impactos.

7.- En la sección “Resumen ejecutivo del proyecto”, deberás capturar la información del proyecto, como objetivos, descripción y duración; así como, la información básica.

8.- En la sección “Metas”, deberás des cribir las metas que genere su proyecto, indicando el número de Empresas beneficiadas y Empresas creadas; así como la conservación de empleos y los nuevos empleos.

9.- En la sección “Impacto del proyecto”, deberás ingresar los impactos del proyecto, indicando el incremento porcentual que genere tu proyecto.

10.- En la sección “Presupuesto”, se deberá capturar la información del proyecto con respecto al presupuesto y a las instancias u organizaciones que lo aportan.

TIP#24
PODRÁS COMPROBAR GASTOS HECHOS PARA EL PROYECTO (APORTACIONES ANTERIORES) HASTA CON 18 MESES DE ANTIGÜEDAD A PARTIR DE LA FECHA DE GENERACIÓN DEL FOLIO.



TIP#25
EN LA SECCIÓN PRESUPUESTO DEBERÁS DE COLOCAR EL PORCENTAJE DE APOYO IDENTIFICADO EN EL APARTADO DE ANÁLISIS FINANCIERO.



11.- En la sección "Requisitos", deberás ingresar los documentos que soportan cada uno de los criterios de elegibilidad (requisitos) parasometerse a evaluaciones y aprobación.

12.- Deberás de realizar la evaluación de la convocatoria.

13.- En la sección "Términos y Condiciones podrás visualizar los lineamientos obligatorios para la participación y aceptación del proyecto, necesarios para continuar con el proceso del FNE. Deberás marcar el recuadro de "Acepto términos y condiciones".

14.- En la sección "Vista Previa", en caso de que la solicitud esté completa se te mostrará una vista previa de la información; es decir, el resumen de la información generada en su solicitud.

En caso de que la información o documentación esté incompleta el sistema te mostrá en pantalla la información faltante para que sea corregido antes del envío a revisión.

15.- Al realizar la revisión de su información y estar seguro de que esta correcta, deberá dar clic en el botón "Firma Solicitud".

TIP#26
TODOS LOS DOCUMENTOS DE SOPORTE DEBERÁS DE SUBIRLOS EN FORMATO PDF, EN EL CASO DE APORTACIONES ANTERIORES Y EN ESPECIE SE DEBERÁN DE SUBIR TODAS LAS FACTURAS, COMPROBANTES O DICTÁMENES EN UN SOLO ARCHIVO

16.- El sistema te mostrará la siguien te pantalla, donde deberás seguir las instrucciones para la carga de tu FIEL (archivo .cer y .key). Una vez que haya terminado, deberás dar clic en el botón "Identicarse" de esta manera se guardará y se enviará su solicitud a evaluación.



Para validar que su firma fue correcta, el sistema le deberá mostrar en pantalla el folio que está registrado al proyecto.



07 *Convocatorias 2016*

Uno de los grandes problemas de los empresarios y emprendedores al intentar bajar recursos es la falta de conocimiento de las convocatorias, lo que conlleva a que por no establecer los tiempos correctamente no alcanzan a completar sus procedimientos de aplicación, por esa razón enlistamos las fechas y convocatorias que habrá disponibles en 2016 para bajar recursos o ganar concursos.

CONVOCATORIAS INADEM				
CONVOCATORIA	DIRIGIDO A	MONTO DE APOYO	APERTURA	OBJETIVO
1.3 Escalamiento productivo.	Micro, Pequeñas y Medianas empresas	70% hasta $8,000,000 por proyecto.	20 de febrero	Aumentar la productividad y ventas de Micro, Pequeñas y Medianas Empresas a través de proyectos productivos integrales.
2.3 Creación y fortalecimiento de empresas básicas y de alto impacto	Emprendedores	80% hasta $200,000 por proyecto	5 de marzo	Apoyar a los ciudadanos con una iniciativa emprendedora en el proceso de creación de una empresa básica o de alto impacto para la compra de equipo, mobiliario, inventario o trámites de inicio de su negocio.
2.6 Realización o participación en eventos empresariales o de emprendimiento	Emprendedores y MicroEmpresas	50% hasta $60,000 como expositor y $5,000 como asistente.	9 de febrero	Apoyar la realización o participación en Eventos empresariales y de emprendimiento como: Congresos, Convenciones, Seminarios, Ferias, Encuentros de negocio y Exposiciones de carácter empresarial.
2.8 Fomento a las iniciativas de innovación	Personas física con actividad empresarial, Micro, Pequeñas y Medianas empresas	80% hasta $6,000,000 por proyecto.	10 de marzo	Impulsar la innovación en productos, procesos, estrategias de mercadotecnia o estrategias de organización, su posicionamiento en el mercado y el impulso a la cultura innovadora y a la inventiva
2.9. Fomento para el Desarrollo de Prototipos Innovadores a Través de Talleres de Alta Especialización.	Emprendedores, Micro, Pequeñas y Medianas empresas	90% hasta $300,000 por proyecto	10 de marzo	Impulsar el desarrollo de prototipos innovadores de los emprendedores (burdos o finales que no requieran necesariamente investigación técnica previa ni que estén orientados a la comercia lización)



CONVOCATORIAS INADEM				
CONVOCATORIA	DIRIGIDO A	MONTO DE APOYO	APERTURA	OBJETIVO
4.2. Formación y Fortalecimiento de Capacidades Empresariales	Micro, Pequeñas y Medianas empresas	70% hasta $30,000 por empresa	20 de enero	Apoyar a micro, pequeñas y medianas empresas en la formación y fortalecimiento de sus capacidades empresariales, para incrementar su productividad mediante proyectos integrales de capacitación y consultoría.
4.3. Crecimiento y consolidación del modelo de Franquicias	Micro, Pequeñas y Medianas empresas	85% hasta $350,000 por proyecto	25 de marzo	Apoyar a Micro, Pequeñas y Medianas Empresas que tengan interés en abrir un punto de venta de una Franquicia.
4.4. Desarrollo y Fortalecimiento de la Oferta Exportable	Emprendedores, Micro, Pequeñas y Medianas empresas	50% hasta $100,000 por empresa	5 de marzo	Apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas para realizar proyectos de exportación que les permitan facilitar la venta de sus productos y/o servicios directamente al cliente en el mercado destino o por medio de intermediarios.
5.1. Incorporación de Tecnologías de Información y Comunicaciones a las Micro y Pequeñas Empresas	Micro y Pequeñas empresas	80% hasta $21,500 por empresa	25 de abril	Apoyar la incorporación de Tecnologías de la Información y Comunicaciones (TIC) en las micro y pequeñas empresas, para fortalecer sus capacidades administrativas, productivas y comerciales

OTRAS CONVOCATORIAS				
CONVOCATORIA	DIRIGIDO A	MONTO DE APOYO	APERTURA	OBJETIVO
Cleantech Challenge	Emprendedores	$250,000	Febrero	Creación de compañías, empleos y capacidades que cuiden el medio ambiente.
POSIBLE	Emprendedores	N/D	Febrero 2016	Impulso de proyectos empresariales que resuelvan problematicas sociales.
Crédito Jóven	Emprendedores	Créditos al 9.9% de interes anual y hasta $2.5 millones	Permanente	Créditos para emprendedores de 18 a 30 años para lanzar o impulsar empresas.
SAGARPA	Emprendedores, Micro, Pequeñas y Medianas empresas	50% hasta $6,000,000 por proyecto	10 de enero	Proyectos Estratégicos Integrales Agrícolas (principalmente infraestructura, equipamiento y material vegetativo)
SEDESOL: Opciones productivas	Grupos de beneficiarios.	90% hasta $320,000 por proyecto	N/D	Desarrollo de proyectos productivos sustentables económica y socialmente.



ISBN: En trámite